



Documento de orientación sobre la gestión del riesgo de los precios del Criterio Fairtrade para Café

Table of Contents

Introducción	1
Antecedentes: ¿Qué es un riesgo de precio?	2
¿Cuál es el impacto del riesgo de precios?	2
Gestión del riesgo de los precios: ¿qué dice el Criterio para Café?	3
¿Qué comprobará el auditor?	3
¿Cómo es una estrategia de gestión del riesgo de precios?	4
A) Gestión del riesgo de precios para los comerciantes	4
B) Gestión del riesgo de precios para los productores	5
¿Dónde encontrar asesoramiento sobre cómo gestionar los riesgos de los precios?	6

Introducción

La Unidad de Criterios Fairtrade y el equipo de Gestión Global de Productos (GPM por su sigla en inglés) publicaron un documento de orientación sobre la Gestión del Riesgo de Precio (GRP) cuando se lanzó el anterior Criterio para Café en abril de 2011. Con el nuevo Criterio para el Café publicado en julio de 2021, el documento de orientación también se actualizó, teniendo en cuenta el nuevo criterio y las circunstancias cambiantes en el contexto del mercado del café Fairtrade.

El nuevo Criterio para Café requiere que la organización de productores y el comprador acuerden por escrito una estrategia de gestión del riesgo de los precios (requisito 2.2.1, 2.2.2 y 4.5.1).

Proporcionamos esta información como orientación para ayudar a explicar la intención y los requisitos del criterio y para guiar las prácticas de los socios de Fairtrade. Sin embargo, esta orientación no forma parte del Criterio, ni lo sustituye. Los operadores sólo serán auditados sobre el Criterio, no sobre este documento de orientación. No obstante, en caso de que sean aplicables medidas especiales (véase la página 6), se pide a los clientes certificados que las cumplan.

Las contribuciones al tema de la gestión de riesgos, las preguntas y los comentarios pueden enviarse al Servicio de Ayuda al Café de Fairtrade International coffeehelp@fairtrade.net para ayudar a desarrollar las mejores prácticas.

Antecedentes: ¿Qué es un riesgo de precio?

El precio del café en el mercado mundial ha estado muy por debajo del Precio Mínimo de Comercio Justo durante largos períodos desde el lanzamiento del primer sello de Comercio Justo en 1988. Durante estos períodos, el riesgo del precio para los contratos de Comercio Justo es relativamente fácil de gestionar, pero cuando el precio sube, la gestión del riesgo se convierte en una cuestión importante tanto para los compradores como para los vendedores de Comercio Justo. Esto es especialmente válido para el café Arábica.

Las Organizaciones de Pequeños Productores (OPP) certificadas de Comercio Justo son propiedad de los productores, pero asumen un riesgo comercial cuando compran a sus miembros. El riesgo para las OPP es esencialmente la diferencia de precio y la dinámica entre el mercado local, donde compran el café, y el mercado internacional, donde lo venden. El negocio del café de Comercio Justo tiene algunas características especiales, debido a su sistema de precios (precio definido a nivel FOB en dólares estadounidenses, el Precio Mínimo de Comercio Justo), que requieren medidas específicas en determinadas circunstancias.

Los compradores de Comercio Justo suelen cubrir el riesgo de los precios en el mercado de futuros, pero muchas OPP carecen de conocimientos y recursos para hacer lo mismo. Las OPP a menudo dependen de las herramientas de gestión del riesgo del precio físico como el Precio por fijar (PPF) en el contrato vinculado a la adquisición del café. Los compradores de Comercio Justo y las OPP necesitan herramientas y estrategias para gestionar el riesgo y coordinarlo.

El riesgo de precio consta de los siguientes componentes

- El riesgo del precio base del mercado de futuros - Londres para el Robusta, Nueva York para el Arábica.
- El riesgo diferencial: la diferencia entre el mercado de futuros y un grado y origen de café concretos.
- El riesgo de divisas: la fluctuación del tipo de cambio entre el dólar estadounidense y la moneda local.

¿Cuál es el impacto del riesgo de precios?

Las OPPs suelen vender café a plazo para aprovechar las oportunidades de venta y porque necesitan los contratos de venta como garantía para la financiación externa. Con una cláusula de PPF el riesgo es limitado, pero con precios fijos antes de la cosecha (una posición corta) el riesgo es que el precio de mercado suba, lo que reducirá su margen e incluso generará una pérdida. Si no pueden soportar la pérdida, la consecuencia puede ser que incumplan sus compromisos con los compradores y sus prestamistas y acaben perdiendo su mercado y su fuente de financiación.

Los principales riesgos para el comprador son los retrasos o impagos en los envíos y a su vez el impago con sus clientes y/o tener que comprar café más caro para sustituir los impagos, teniendo pérdidas y pudiendo perder clientes.

Si esto ocurre a gran escala, puede generar problemas de suministro para el mercado de Comercio Justo y crear un daño a la reputación. Los tostadores y los minoristas pueden perder su confianza en el Comercio Justo y decidir abandonar el sello. Este riesgo es mayor para el



Comercio Justo que para otras certificaciones, debido al Precio Mínimo de Comercio Justo en combinación con los contratos de precio fijo, cuando el precio de mercado sube repentinamente.

Gestión del riesgo de los precios: ¿qué dice el Criterio para Café?

El objetivo del nuevo Criterio para Café es reducir el riesgo de los precios para los productores, desalentar la especulación de ambas partes y reducir el riesgo de sufrir pérdidas y de incumplir el contrato.

Así, el nuevo criterio:

- define los contratos abiertos con una cláusula de PPF como regla general (requisito 2.2.1):
Esta ha sido la piedra angular de la GRP para las OPP desde el inicio del sello de Comercio Justo Fairtrade. Permite a las OPP fijar el precio del contrato en el momento en que los miembros entregan el café, evitando así el riesgo de las fluctuaciones del precio entre la compra y la venta.
- Permite los contratos de precio fijo¹ sólo en determinados casos :
Reconoce que en algunos países no se permiten los contratos a precio abierto y que, en ciertos casos, los contratos a precio fijo tienen sentido, pero como excepción a la regla general y no como práctica habitual.
- exige que se establezca una estrategia de gestión de riesgos en caso de contratos a precio fijo:
Se trata de animar a los OPC y a los comerciantes a estar bien informados sobre el riesgo que asumen, y a identificar claramente y acordar las formas de gestionar ese riesgo.
- Requiere la aprobación del comprador para fijar los precios antes de la cosecha, y exige una estrategia de gestión del riesgo:
Se trata de evitar que los precios se fijen demasiado pronto en la temporada, para reducir el riesgo de los precios.
- limita los precios fijos a un período de cosecha:
Se trata de evitar que los precios se fijen durante un periodo demasiado largo, lo que aumentaría el riesgo de precios.

¿Qué comprobará el auditor?

Los auditores de FLOCERT comprobarán que se cumplen todos los requisitos de los criterios mencionados anteriormente.

En los casos en los que se estipule la necesidad de contar con una estrategia de gestión de riesgos², no corresponde al auditor evaluar el contenido de la estrategia y determinar si es

¹ Los contratos a precio fijo están permitidos cuando
a) los sistemas de subasta no permiten contratos abiertos,
b) el OP ya tiene el café almacenado
c) la OP y los compradores acuerdan que es mutuamente beneficioso tener un contrato a precio fijo
d) el "precio fijo" es contrario a la legislación nacional

² El Criterio menciona que es necesario contar con una estrategia de gestión de riesgos en los siguientes requisitos:

- Requisito 2.2.1 (en caso de un contrato de precio fijo)
- Requisito 2.2.2 (en caso de que el productor fije el precio antes de que comience la cosecha)

adecuada o no, ya que la estrategia de gestión de riesgos adecuada depende de cada situación particular. El auditor comprobará que el comprador y el vendedor han acordado por escrito cómo se gestionarán los riesgos.

Sin embargo, no basta con una simple frase en un contrato, por ejemplo, que el precio del contrato se revisará si el precio del mercado sube o que el SPO comprará opciones para cubrir el riesgo de precio. El comprador está obligado a cumplir el criterio general de los contratos abiertos con una cláusula de PPF, y para hacer una excepción a ese criterio es necesario que el comprador compruebe que el SPO tiene la capacidad de aplicar una estrategia adecuada de gestión del riesgo de precios. El comprador tendrá que demostrar al auditor que esta comprobación de la capacidad tuvo lugar, por ejemplo, con copias de correos electrónicos u otras pruebas escritas de la conversación y las precauciones que se toman con una fecha y los nombres de los participantes en este acuerdo.

¿Cómo es una estrategia de gestión del riesgo de precios?

Es una buena práctica que las OPP cuenten con estrategias y herramientas de gestión de riesgos adecuadas para todas sus operaciones comerciales. El Criterio para el Café exige una estrategia de gestión de riesgos, como se explica en la sección anterior.

Este documento ofrece algunas orientaciones sobre herramientas y estrategias para que tanto los OPP como los comerciantes puedan gestionar los riesgos de los precios.

A) Gestión del riesgo de precios para los comerciantes

La mayoría de los primeros compradores de café de Comercio Justo son comerciantes, que a menudo gestionan el riesgo de precio a través de la cobertura en el mercado de futuros como herramienta principal, tanto el suyo propio como el riesgo de precio de sus clientes. Pero otras prácticas generales, como la estructura de costes compartidos, las soluciones basadas en los resultados de la cosecha y cualquier cláusula relativa a las responsabilidades de la organización de productores y del comprador, tal y como se menciona en los Criterios para el Café, deberían ser utilizadas quienquiera que sea de ayuda para aclarar el plan de gestión del riesgo de los precios.

El nuevo Criterio para el Café no permite que los contratos de precio fijo sean una práctica habitual, ni que se imponga el coste de la cobertura a la organización de productores, y en caso de que la organización de productores esté de acuerdo con una estrategia conjunta de gestión del riesgo de los precios con el uso de opciones, el comprador debe comprobar que está en condiciones de aplicar dicha estrategia.

No obstante, la presión de los tostadores sobre los comerciantes para que ofrezcan precios fijos durante un período más largo y las dificultades para cubrir el riesgo de los precios en torno al Precio Mínimo Fairtrade existen y los comerciantes deben gestionar esto con prácticas que se mantengan dentro del espíritu (o las intenciones) del objetivo final de Fairtrade de mejorar los medios de vida de los agricultores).

En caso de que la OPP no pueda o no quiera utilizar herramientas de cobertura, hay varias buenas prácticas que los comerciantes pueden utilizar para gestionar el riesgo entre ellos y los productores:

1. Hacer un análisis de la situación del mercado y una evaluación de los riesgos y de la capacidad de los proveedores para manejar estos riesgos, también especialmente cuando el mercado se vuelve más volátil. 2. Discutir los resultados de su análisis con los productores y definir juntos las mejores estrategias posibles de gestión del riesgo de los precios.

2. Si la OPP acuerda contratos a precio fijo, emítalos poco antes de que comience la cosecha. El comprador y el productor pueden acordar contratos a precio fijo para los siguientes envíos antes de un plazo determinado (incluso antes del día del primer aviso o de la fecha del B/L), por ejemplo, una vez que se haya adquirido el café. Este riesgo de precios fijos durante un tiempo y un volumen limitados es menor y más fácil de gestionar. Una vez que la cosecha está en pleno apogeo, los riesgos debidos a las posiciones cortas pueden cubrirse con relativa rapidez. Si ambas partes quieren asegurarse un determinado volumen y definir los meses de envío, se podría empezar con una carta de intenciones y expresar un compromiso firme por ambas partes. El contrato propiamente dicho podría emitirse cerca del inicio de la cosecha, cuando la situación del mercado esté más clara.

3. En caso de que el mercado se dispare, los compradores pueden hacer una evaluación del "riesgo de incumplimiento" comprobando con los productores cuál es su posición corta / larga en relación con su objetivo para la cosecha. Un alto porcentaje de contratos a precio fijo en tiempos de volatilidad repentina del mercado representa un riesgo importante de que las organizaciones de productores puedan encontrarse en la posición de vender con pérdidas, que es la causa número uno de incumplimiento de contratos. Debemos recordar que la interrupción de la cadena de suministro es un riesgo enorme para todos los implicados, y el comprador y el vendedor deben aumentar su comunicación y adoptar un enfoque más flexible en tiempos de extrema volatilidad del mercado.

4. Cuando se establezca una estrategia conjunta de gestión del riesgo de precios, debe definirse el nivel de precios en el que el riesgo puede llegar a ser crítico. Debe incluirse una copia de la estrategia conjunta.

B) Gestión del riesgo de precios para los productores

Para disponer de una estrategia de gestión de riesgos adecuada, los OPP necesitan algunas estructuras y herramientas básicas:

1. El plan de cosecha debe tener al menos dos escenarios diferentes con distintos niveles de precios, adaptar el plan a mitad de la cosecha si es necesario.
2. Hacer una previsión de cosecha basada no sólo en cifras históricas, sino también en visitas al campo. Es importante considerar el compromiso histórico de los miembros que venden café a su organización. Supervise el progreso de la adquisición con respecto a los objetivos del pronóstico, actualícelo a mitad de la cosecha y ajústelo si es necesario.
3. Elaborar una política de precios y una estrategia de gestión del riesgo de los precios, cómo se establecerán los precios de compra y cómo se negociarán y fijarán los contratos, quién toma qué decisiones. Haga que la junta directiva y los miembros lo aprueben.
4. Mantenga herramientas y registros adecuados para supervisar el rendimiento y actualícelos al menos mensualmente. Defina los indicadores clave: rendimiento, calidad, costes, precios, diferenciales, posición de las existencias, posición corta/larga, liquidez, previsión de beneficios/pérdidas al final de la cosecha.



5. Vigilar periódicamente las tendencias del mercado, preguntar a los compradores y analistas cuál es su análisis del mercado.
6. Leer detenidamente los contratos antes de firmarlos, hacer una valoración de los posibles riesgos, preguntar al comprador si no se entiende un determinado concepto y pedir que se cambie una cláusula si es necesario.
7. Repartir las ventas a lo largo de la cosecha y de los diferentes mercados, buscar un precio medio que permita la competitividad y la creación de un margen, sin asumir demasiados riesgos.
8. Basar la gestión del riesgo del precio en primer lugar en los físicos, abrir contratos de venta a plazo que se fijen a medida que se adquiere el café. No especular, poner límites a cuánto volumen puede ir en corto o en largo y cuál es el límite para fijar los contratos.
9. Sólo recurra a las opciones si entiende cómo funcionan, cuáles son los costes y los riesgos, y si se ajusta al presupuesto. 11. Pida apoyo sobre cómo gestionar las opciones a los compradores y a otras personas con experiencia.

¿Dónde encontrar asesoramiento sobre cómo gestionar los riesgos de los precios?

El asesoramiento confidencial y gratuito sobre la gestión de riesgos y los contratos de café Fairtrade está disponible a través del Servicio de Ayuda al Café patrocinado por Fairtrade International (coffeehelp@fairtrade.net).

Las preguntas también pueden dirigirse al contacto habitual dentro del sistema Fairtrade. Los productores pueden contactar con su Red de Productores. Los comerciantes y licenciarios pueden ponerse en contacto con su Iniciativa del Sello de País/Certificador o con el Servicio de Ayuda del Café.